

<<原一平的巅峰>>

图书基本信息

书名：<<原一平的巅峰>>

13位ISBN编号：9787801887320

10位ISBN编号：7801887328

出版时间：2007-6

出版时间：现代出版社

作者：王剑

页数：167

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<原一平的巅峰>>

内容概要

《原一平的巅峰：营销人员谋略全书》对原一平独特个性及经历作了深刻的剖析，对原一平有关客户心理分析和走访客户、接近客户、先发制人、不可能挑战的操作技巧作了深入的剖析，其中所节选的故事生动感人，更令人受益匪浅。

<<原一平的巅峰>>

书籍目录

策略一：冲破心理障碍一、解读自己1.热忱的心打开事业大门2.勇气的力量助你事业成功3.走出自卑的阴影4.心态的促进作用二、直面失败1.失败是指路明灯2.信念之于成功3.百折不挠的努力4.“你必须赢得第一”5.把握瞬间的机遇策略二：塑造成功形象一、内在品质1.塑造成功的气质2.宝贵的童稚之心3.积极的自我评价二、人生形象1.从做人开始2.把自己放在手术台上3.两个最重要的习惯三、工作形象1.形象就是自己的名片2.做一个有行动的人3.拿十分之九馈赠客户策略三：控制自身情绪一、自我控制1.不要让情绪左右了你的成功2.树立独特的访问风格二、沟通与交流1.交谈的情绪不能忽视2.用热情感化客户3.用声音打开交流的窗户策略四：掌握人际法则一、基本原则1.与客户谈话的原则2.对等关系赢得客户3.做一名忠实的听众4.表达出内心的善意二、谈判原则1.招待客户的要诀2.赞美客户3.消除客户的负担4.讲出真心话5.汲取有价值的语言策略五：笑容赢得信任一、微笑武器1.笑容是有力的武器2.找回你的笑容3.用积极的微笑打破僵局4.用微笑感动客户二、乐观标志1.打上乐观的标志2.笑容的背后3.带上安全信号灯策略六：征服潜在客户一、接近客户1.确定目标客户2.接近客户的13种策略3.随时发现客户4.看好坟场准客户二、融化客户1.融化坚冰的智慧2.博得客户的回应3.把握好约见客户的机会三、赢得客户1.处理好客户的“不”2.给客户留下悬念3.让客户自己决定策略七：推销至尊策略一、准备阶段1.建立准客户资料卡2.扮演私家侦探的角色3.培养潜在客户4.不“守株待兔”二、谈判阶段1.掌握约见客户的学问2.讲究说话魅力的巧用3.提升对话艺术4.与客户谈判的技巧5.抓住签约的机会策略八：把握财富母体一、把握自己1.暴露自己是好事2.敢于否定自我3.亲情的无限力量二、掌握原则1.修养原则2.精力管理原则三、成就事业1.预防半途而废2.剖析自己3.做成功的自己

<<原一平的巅峰>>

编辑推荐

《原一平的巅峰：营销人员谋略全书》还从推销形象、新人入门、成交技巧等多个方面给推销员全方位的指导，通过这些内容，推销员可以了解纷繁复杂的商业行为背后的真相，可以了解推销工作的种种技巧，一步步走向成功。

<<原一平的巅峰>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>